经济问题

# 近代中国早期的公司

[美 ]曾小萍 (Madeleine Zelin)著　冯永明译

[摘要 ] 在欧洲商业组织引入中国以前，中国的实体股权长久以来一直依靠文化的以及法律习俗所支撑。在缺少法典化、系统化的私法惯例之下，深深植根于日常惯例之中的契约文化和使私人契约生效的政府维持了商业的日益增长。类似的惯例满足了商界寻求方法聚积资本并长久维持商行的需求。这些习俗的发展有助于解释西方式的公司法颁布之后中国对西方判例的适应性以及中国习俗自相矛盾的存留状态。

[关键词 ] 公司　股份制　公司法　契约

[中图分类号 ] K25　[文献标识码 ] A　[文章编号 ] 1002 - 8587 (2008) - 04 - 0063 - 18

**The Firm in Early Modern China**

The Chinese shareholding entity had a long history supported by cultural and legal practices pre - dating the introduction of European business forms in China. In the absence of codified or systematic precedent - based private law, a culture in which contract was deeply embedded in daily practice and the state enforced private agreements sustained a growing commercial sector. Kinship practices were adapted to the needs of a merchant community seeking ways to pool capital and sustain firm longevity. These institutional developments help explain Chinese adaptability to Western practices and the paradoxical persistence of Chinese practices after the promulgation of a Western - style company law.

## 一、引论

当一个社会最基本的文化鉴定人反对市场文化，其道德文化以及政治文化必定成为血缘关系与乡土之间的归属纽带，其正式法律体系事实上忽略了私法领域时，通过思考这样一个社会如何产生我们现在已知在帝国晚期就已存在的强有力的市场经济这一问题，此文为较大的科研项目提供了背景。[①]此项研究首先考察了第一个以西方为基础的公司法制定前中国本土公司出现的制度基础，进而初步探究了西方法律以及商业习俗对中国公司的影响并且提出了许多方法，对中国商业的比较探究能改善我们对形构中国本土公司力量的理解。

## 二、中国的“家族商号”

正如陈锦江所指出的那样，大多数中国商业史著作关注于家族寓意，即“中国的家族商号”。[②]一般而言，由于中国这些家族商号依靠家族资本以及亲戚朋友的资源，其所有权与控制权表现得分离甚少，并且既不能提供商业要求与个人债权者之间的显著差异，也不能为商号提供保护以抵制个人债权人对个人合伙者的索求，因而这被认定为简单的合股组织形

[收稿日期 ] 2008 - 2 - 30

[作者简介 ] 曾小萍 (Madeleine Zelin, 1949—)，女，哥伦比亚大学历史系、东亚语言系教授，中国学主任教授；冯永明 (1983—)，男，中国人民大学清史研究所博士研究生，北京 100872

式。向私人化发展的家族商号的结构被认为有降低交易费用及便于获取资金的优点，但是它亦因限制了潜在的投资者范围以致妨碍商号发展而备受指责。更为重要的是，私人化被认为向商业文化注入植根于“家族主义”之上的非理性以及腐败之风。最后，世代交替时家族内部的冲突频仍限制了中国商号的持久发展以及它们作为经济发展发动机的能力。由于许多此类情况亦出现于西方的家族企业，所以，欧洲学者以及美国学者当然对所有的情形很熟悉。[③]对它们进行历史叙述的不同之处在于，中国商号发展过程中家族与乡土相一致的基本意义。

由于没有几个十九世纪前就已存在的中国商号留下了有关其构成以及生意往来的相关记录，所以，许多有关中国商业习俗的陈述是依据二十世纪早期著作者的追溯性思索所得。如果查阅有关中国商号著作中的脚注，我们可以经常发现诸如 1923年于上海出版的《中国商业习惯大全》（一本标准的中国商业习俗手册）以及马士（H.B.Morse）、佑尼干（Thomas Jernigan）等许多西方评论者的著作，他们两人的著作多写于二十世纪初。[④]此外，对于十九世纪以及二十世纪早期中国商号的大量经验主义研究最近已经开始关注散居于东南亚的华人社区或者日本殖民统治之下的台湾地区，边缘状况以及殖民身份要比中国大陆有可能或适合孕育出更为封闭的以社区为基础的习俗。[⑤]当我们试图对特别是建立于其它家族投资基础之上的大陆合股习俗下结论时，牢记此情形便极为重要。

尽管有了解商号结构的资料，但是我们是否能如实的窥探清朝（1644－1911）的商号呢？瑞蚨祥[⑥]与玉堂园[⑦]是两个研究最为透彻的商号。它们均以商办企业的形式出现。瑞蚨祥由山东的孟氏家族创办于十七世纪，但直到十九世纪晚期，其主要业务仍是本土棉布的批发与零售。虽然我们对该商号十九世纪七十年代以前的运营情况知之甚少，但是从遗存的资料来看，该商号似乎是一个典型的家族式商号，尽管商号业务的日常管理似乎已经委托给非孟氏族人的经理打理，但其所有股份由孟氏家族掌控。[⑧]亦出现于山东的玉堂园由迁往中国北方的苏州移民开创于 1779年，主要向侨居的官员及商人出售南方食品。1807年，其所有者将商号卖与几个合伙人，他们是冷氏草药批发行的老板以及两个孙姓有较高功名者。[⑨]从 1827年到二十世纪初，该商号由在此商号内有点股权或毫无股权的雇佣经理打理。[⑩]

四川省出现大量商业合股事例的部分原因在于，它有保存最好的清代州县档案之一。该县曾是、并且仍是中国西部最重要的商业贸易中心重庆市的构成县之一，我曾检阅过该县档案中的 100多件十九世纪的商业诉讼案卷。[⑪]在此，我们发现了几种商业所有权模式。在掌控商业的古老行会中，大部分商号似乎是单一所有权或者与本土的行会同行有简单的合伙关系。但是，在当地山区煤铁业的发展时期，大多数商号因经常与毫无联系的参与者共同投资而构成较小的合伙企业，并且有时吸收人力股份，[⑫]后一形式的商号投资者多为农村百姓。在中国，祖坟也普遍于山区，由于当地家族宣称矿井妨碍了其祖坟而提出诉讼时，我们熟知了许多合伙开采矿山企业，因此就煤铁合伙企业而言，可以断定，我们便不会仅仅注意到这些企业的衰亡。

四川省南部的自贡盐场还提供了非亲属投资以及商业合伙关系的进一步佐证。[⑬]此处，商业资本对从事盐井开凿以及食盐煎制设施建设商号的早期发展极为关键。就自贡地区而言，许多投资者是在食盐行业中长久处于支配地位的外省富有盐商。后来，当地地主以及有管理经验的四川小商人、间或技术专家也加入其中。自贡地区商业机会云集最有可能出现的结果，在于盐场出现了被称为“承首人”的风险资本家。他们专门将投资者与有潜在好土地的当地人联合起来。最终，自贡地区出现了大规模的家庭、家族投资以及与其合伙股东没有明显的亲属关系或其它隶属关系的商号。十九世纪晚期，许多自贡地区的商号也开始使用“专业”管理人员，他们经常由与自贡地区商号有业务往来的商号推荐或为来自商号账房的学徒。

由于遗留下来大量有价值并且时间跨度较长的资料，自贡这一个案便极为有价值。自贡

档案中大量的商业契约提供了为适应于商业需求改变的股份形式演进的确凿证据。最初的股份被设定为有限期的租契，一段时期后，商号的不动产须归属地主。这在当时并不奇怪，因为这些早期的投资者将他们的投入看成为其提供分享此公司部分产出 (此处指盐井中的卤水）的物权利。随着风险活动所需求资金及技术含量的增加，盐井开凿所引起的卤水蒸发，食盐销售以及其它辅助性商业活动，股东们日益将他们视为共负盈亏的合作经营者，其间，他们通过股息以及管理角色中表现出来的利益关系日益受到股东大会的限制。到十九世纪早期，诸多力量促使将股份的特征阐释为可以永久保存并可以转让的商品，并且行业内部的规则有利于避免较小投资者的阻碍并便于新资本向继续存在着的商号流动。[14]

## 三、清代商业环境的特征

这些商业关系是在什么样的制度安排中实现演化的呢？[15]在许多重要的方面，近代中国早期的商人具有一种体制环境，他们将其视为更为先进的西方经济中同行看的一个镜像。近代西方欧洲国家早期最重要的特征之一在于，政府对商业管理进行干涉的日渐增加及其跨越国界的扩张。在中国较长的君主制历史中，尽管政府在经济事务中扮演的角色一直是一个常有争论的问题，但是直到十六世纪，除非经济事务侵犯了政府对 GDP (大部分来自农业）中相对较小部分税款的征收能力，否则政府力量及其对经济事务的干涉之间便不再被认为具有紧密的关联。清政府的实力能在其将帝国版图几乎翻倍的成就中予以证实，但是这一成就却是以令人吃惊的薄弱的调整机制作为代价的。[16]尽管帝国晚期经常被描绘成对商人及市场施以严密控制并以非正规税收的形式强行征收大量金钱，但是并没有多少经验性数据来支持王朝早期的这一角色描述。与之相反，有清一代，建立及参与市场的自由并不会受到较大的羁绊，[17]大多数遗留下来的职业差别已经消失，并且地区间的流动性已经扩伸到帝国的边疆及化外地区。尽管经常听到官员对于唯利是图的抱怨之声，但是私人交易所受的唯一限制，体现在《大清律例》中对欺诈行为、高利贷以及垄断性交易的限制。[18]

事实上，政府似乎并未经常使用此类调控市场的法令。更为重要的是，帝国法律中用以处理民事事务的是那些旨在维护儒家家族家长制的父系家庭体系的律例。[19]因此，大清律更多的关注于婚姻、承祀、收养及年迈父母的赡养。尽管诸子均分继承家庭财产这一习俗是如此强大以致从汉朝 (前 206 - 202）以来相沿不替，但它很大程度上是一个习俗问题。[20]《大清律例》的知名注解者薛允升明确指出，并没有处理家庭财产的律条，但是当因承祀而由法律干预继承时，例便弥补了这一空隙。[21]家庭财产与子嗣承祀责任之间的联系进一步解释了律文中禁止本族长者之外的任何人擅自处理家庭财产。[22]此处，将所有财产权几乎全部赋予称之为家的总体而不是个人的这一习俗，在律文中得到了加强。

大清律亦承认惯常习俗的约束力，藉此，财产通过分家的形式传递给下一代。[23]分家是一个正式程序，一个男子通过此程序将其家庭财产平均分给其子嗣，分家之后，其子嗣便被认为已经建立了他们自己的家庭。帝国晚期的分家契约常记载着分家细节。同时，如果一个家庭没有男性继承人，有关承祀的律文便允许父系亲属索取财产。结果，所有的中国男子在其内心中便有一个父系财产流程图，正如将儿子与父亲联系起来一样，此图也将侄儿与叔父联系在一起。这常为强有力的经济协作提供基础。因此，在中国依靠血缘关系聚积资源便不仅仅是一个财产问题，它亦反映了于股份制发展过程中扮演重要角色的共同所有权的多重意义。

家族以及家族信托是商号历史上较为重要的第二项制度。在中国，贯彻让父系亲属谱系中的先辈获得赞誉的祖传惯例是男性子嗣的责任，财产与承祀之间的联系便源自这一责任。至少在宋朝时期 （960 - 1279），社会便鼓励家庭中的每一代通过不能被分割的捐献这一形式缴纳部分世袭财产以适当的执行这些惯例。与家族财产同样重要的是，此类捐献的地位似乎通过习俗以及某个家族中的自我约束规则得到了较大程度的加强。[24]直到十八世纪五十年

代，法律上才承认了不能分家以及世代之间财产传接的相关习俗。[25]

大多数家庭太过贫穷，并不能缴纳土地作为永久性财产。但是长久以来，学者们已将家族视为中国社会的基本组织结构，并且有义捐或托管财产的家族会有重要的制度以加强家族团结、保护家族财富。[26]围绕在中国商业实践发展中信托的作用这一问题有许多争论。尽管家族财产掌控的最重要资产是土地，但是在清代，许多家族利用财富为其子嗣应试科举提供条件，从而将他们拥有的大量地产转做人力资本，并且以投资贸易、制造业及合伙股份的形式转化成非土地财富。我认为，作为合股企业建立的模型以及有利于投资的潜在财富工具，家族信托是中国商业文化结构中的重要组成部分。

尽管大多数信托以及形成这些信托的契约现在已经消逝，但是我们却从一些族谱中得到了有关此类财产的些许信息。科大卫（David Faure）在可能包含此类资料的族谱中发现了一个较好的事例。依据关姓族谱中记载的一份契约来看，1632年，该家族的四房均为家族信托的形成做出了贡献，契约明确指出，此信托将用于"将本求利"。此信托的受惠人限定于家族成员，但是仅仅为此做出贡献的人才被确定为祭产股份的持有者。此外，正如科大卫指出的那样，一个人所持份额的多少由其对总资金所作贡献的多少决定。[27]

尽管在现存的家族信托资料中日渐普遍，但关姓族谱却提供了一个较早的案例。最近通过安徽省民间习俗的一项田野考察获得26件契约，它们能证明乡民中的资源聚积。[28]其中，最早的一件产生于1607年，是关于歙县三姓家族成员共同持有土地之事。而黟县一件1639年的契约则记录了源于共同先祖的两个家庭，其先祖创建了一个鱼塘以提供祭祖之费用。

就自贡地区的盐商而言，尽管家族信托在书面表达上是出于对宗庙以及祖先的尊敬，但是它却显然成为了积聚、合并商业财产并保护它免受分家扰害的一种途径。此处，最初投资于盐井发展的所有家族成员及其后来的子孙后代便成了财产中的持股者。扣除商业成本以及我们将其认定为跌价的粗略估算之后，股份持有者每年均会分红。[29]尽管家族信托本身处于封闭状态，并且其所有者身份由出身决定，但是信托却会像市场中的个人一样运转，查购买、出售食盐生产股份并且壮大完全归家族商号所有的有价证券以及众多非亲属商业风险活动中的股份。

家族信托在中国南方亦极为普遍并且被中国移民带到东南亚及美国。确实，当考察殖民背景下家族信托的活动时，我们便会意识到它们在商业以及投资中的作用。在殖民背景下，它们同样会遭遇到普通法对永久性所有权的限制，该所有权不能用于从慈善团体或宗教团体中获取利润。英国殖民政体之下的马来亚及香港的司法档案中包含了诸多诉讼事例，在这些事例中，试图析分家族信托所有权的家庭成员成功地应用了英国对永久性所有权的限制。确切言之，是因为普通法法庭仅仅注意到了这些旨在保持统一的财产的赚钱特征。[30]

我们应该牢记，即便没有捐献性财产，但对某一父系宗族成员来说，维持一种能在经济或政治紧要时期被调动起来的礼法纽带及情感纽带是一件很普遍的事情。[31]在中国，家族是一种如此有力的文化结构，以至于通过家族形式的激化，即便是想象中的纽带亦能被转化成有约束力的纽带。事实上，有人认为，家族为晚清时期的秘密社会组织以及同乡社团提供了模型。另外，尽管我们早已熟知这些团体的某些方面，然而仅仅是近来地方档案的使用方展现出它们的社团特性。白思奇（Richard Belsky）公布的契约是更容易引发争论的材料，它们清晰的指出，侨居北京的某一地区有功名者以及官员在此建立的同乡会馆不仅仅是官员会面、吃家乡饭及说家乡话的地方。这些会馆也是有捐赠财产的社团，这些捐赠通过捐款以及会费的形式获得，并采用了大多数会馆建立者最可能所属家族的财产管理方式。[32]

此处的关键之处在于，到清时期，深深植根于父系宗族中宗庙建构以及道德建构中的家族信托制度已变成保护可供投资资产的通用手段。通过建立信托，一个成功的商人能使其商号保持完整，并使其每个儿子在不析分商号而是共同持有同样可传给子孙后代的不可分割的

共有财产的情况下获取成功。[33]正如我对自贡地区商业纠纷的研究所表明的那样，中国商业的大部分投资者并不是个人甚至或者 单个家族，而是通过信托产组织起来的，这在很大程度上是因为信托能为集体财产提供法律保护。

有助于中国商业建构的第三项习俗是契约文化。十四世纪时，该文化似乎已经成熟，[34]并且在清时期渗透到了中国生活的众多方面。[35]汉森 (Hansen) 指出，契约在中国生活中的作用如此重要，以至于十四世纪的一部蒙汉语言著作用很大篇幅致力于其用法和建构。[36]此书的作者毫无疑义的赞同一位伟大的满人总督及改土归流 (清时期将一体化的土著部落纳入官僚政治体系之中）的提议者——鄂尔泰向雍正帝 (1723 - 1735) 上奏时作出的陈述：作为苗人的教化者，其主要的任务之一在于教谕他们接受建立于书面契约基础之上的私人所有权。[37]

到清时期，几乎每个中国人均熟悉契约的作用。嫁娶中的六礼经常以婚嫁契约的协商开始，并且几乎每个家庭都会有草拟分家契约的经历。租地、借钱甚至领养小孩以及分配此小孩在父系家族中的权利都会用到契约。

当研究者们继续公示有关合股契约的新发现时，他们也展示了帝国晚期股份制被赋予的多重目的。就明朝 (1368 - 1644) 而言，宋怡明 (Michael Szonyi) 已经揭示了部分契约，如异姓之间为了支付税银而利用契约共同创立了合伙组织，以及整个乡村利用契约分配从公共商品中所得的利益，此处的商品为当地沙滩上收获的蛤蜊。[38]孔迈隆 (Myron Cohen) 指出，契约构成了乡村非亲属之间聚积财产供奉庙宇的框架，并且为节日里祭拜当地神灵提供了支持。清时期，这种非亲属合股形式中的股份已经变成可以产生股息并且可以被购买及出售的商品。[39]田涛及其考察团队最近发现的契约表明，它们也被用于筹措资金及组织非经济活动，如地方的自我保护、集体诉讼以及世仇的解决等事务。我们也应该注意到，尽管家族信托中的股份并不是一个公开地金融市场中的组成部分，但是家族信托本身却会变成股份投资者，因而有助于流动资本的普遍有效。

汉森指出，唐代 (618 - 907) 政府已决定不再干涉私人之间的契约。清时期，当政府继续尽量不干涉契约内容时，它似乎成了契约的推动力量。从清代因违约而引起的诉讼案来看，我们能意识到契约在民间文化中有较强的约束意义。简言之，通过签署一份书面契约，生活在清朝的人们便可据此索求，即便此事违犯法律——比如说，一份卖妻契约将会成为公堂之上的证据，此行为不会受到法律惩罚而是得到准允。[40]

尽管政府克制自己为经济立法，但是公堂之上，政府通过执行商号签署的契约促进了强劲的地方商业文化的发展。在这种意义上，中国沿袭了一种混合模式，因缺少一个较好的术语，我将其称之为非正式法或非制定法 (informal or unlegislated law)。正如习俗在发展经济学家为了加强地方团结而提出的社会资本模式 (the social capital models) 中所处的地位一样，习俗在这一混合模式中既不会被过分排斥也不会与正式的法律体系混为一体或被完全遗忘。[41]如果中国政府渴望一个平稳的竞争市场，契约反而变成了当事人所渴求的责任的法律指引以及政府的执行力量。[42]

## 四、缺少公司法情况下的法律保护

清朝法规并没有为公司提供多少法律保护，这一点毫不奇怪。尽管有关合股形式的多数证据包括确立投资者之间内在联系的契约，但是它们丝毫不能清晰地展示商号之间以及商号与个人之间的关系。无论如何，我们能确定中国的合股组织已经有法人的某些特征。它们可以作为一个整体投资到其它组织中去，其股份可以通过契约合意实现转移。此外，通过将这一组织建构成家族信托，股东们能确保此组织远远超过最初合伙者寿限的持久性。在这一意义上，可以说中国有一种法人实体概念，尽管它并没有与法人相联系的当代西方法律中所规定的所有特征。

这些缺失的特征对近代西方式商业组织的发展有决定性作用。尤其是汉斯曼 (Hansmaan)、克拉克曼 (Kraackman) 以及斯夸尔 (Squire) 称之为“所有者保护”(owner shielding) 以及“实体保护”(entity shielding) 的

两种财产区分形式。就意味着有限责任的所有者保护而言，它确保股东们负担的公司债务不会超过个人投资金额。不常被讨论但同样重要的是我们称之为实体保护的这一形式，它保护商号免予成为投资于此的个人股东及其它组织的债权人。汉斯曼、克拉克曼以及斯夸尔认为，尽管强劲的实体保护仅能通过法律实现，但有限责任却可以通过商号之间达成的契约合同以实情为基础予以协商。但是，在欧洲以及美国的民法及普通法体系中，有限责任一般都是通过法律实现。

到目前为止，尚没有人对中国商号间的契约进行研究以确定其中是否包含有限责任的限定条款。在清朝法律中，个人债务与商业债务并没有区别。由于帝国晚期的政府对多数经济问题采取不干涉策略，因而其在与国家极为有关系的债务赔偿问题上的作为便值得关注。对于不能偿还债务的人，政府不仅确定了不同程度的肉体惩罚，当契约不被履行时，政府亦开始赔偿及归还债权人的相关资金。[43]尽管有法律，但许多债务纠纷仍可能在行会内得到解决而鲜有此类资料遗存下来。然而，二十世纪八十年代，在我翻检过的四川巴县档案中 133件十九世纪的诉讼案件中，没有一件包含商号所有者对其债务完全不负责任的证据。四川自贡地区商号之间的纠纷中甚至能发现二十世纪早期的此类佐证。[44]

尽管部分学者宣称，中国的个人财产与商号财产之间并没有概念上的区别，但是有证据表明，此类区别对合伙制结构的成功很重要。例如，1755 年，北京万全堂药铺的所有者——乐家将该店的一半所有权卖与另一个组织。这一确立新的合伙关系的契约称：

“乐姓因铺内事繁，独立难办，今情愿将字号、家伙、买卖批与营姓一半，永远为业。公同主客亲友言明：本铺所欠各店新陈旧账，在铺内伙中开发。至乐姓所欠资生库银两并欠私债银两，仍属乐姓已身补还，与营姓毫无干涉。”[45]

用以区分合伙开凿盐井者与土地最初所有之间责任的契约约定在自贡盐场也很普遍。它与一个新的购买者在契约上放弃任何先前对土地的要求所依据的早期土地出售惯例之间的联系亦很明了。

合伙契约经常包含合伙者自己的行为准则。罗伯特 ·加特拉 （Robert Gardella）对胡佛研究所 （Hoover Institution）约翰 ·海 (John Hay) 收集的 26件合伙契约所作的研究表明，“家规 ”的盛行是为了应对使用商号印章从事私人业务交易、从商号经费中支取款项以及雇佣朋友及亲属等此类活动。[46]

然而，对于使用于商业的法律制定而言，《大清律例》(及其帝国晚期的固有法）是极为蹩脚的工具。尽管它处理包括婚姻及财产在内的诸多民事事务，但是其总体框架却是一个被禁止行为及对此行为予以惩罚的清单。如果实体保护要求政府进行立法活动，那么《大清律例》中的内在逻辑将抵制中国接触西方商业法之前近代商业体制两个重要方面的引入。正如我们将要看到的，甚至这一接触之后，也不是所有的中国商号均能明白公司的优点。

## 五、西方商业对中国商业组织的早期影响

同瑞蚨祥、玉堂园、自贡盐场中运营的诸多商号以及目前从其它地方档案中发现踪迹的合伙机构一样，处于制度环境之下的商号直到二十世纪方发生根本性变化。发生变化的是中国的政治环境以及中国商业与之竞争、较量的非中国商业结构群体。西方因带给中国合股公司的理念而常受赞誉，清政府因在采用西方式公司法，使合股、有限责任以及法人具体化过程中的缓慢进步而备受指责。[47]在此研究的余下部分，我将试着重新定位我们的研究，首先思索在中国的外国商业对中国现存商业组织的贡献，继而初步检讨清朝末年以及民初几十年的中国商业组织。

最早与中国商人发生联系的西方商业组织是英国东印度公司 （the British East India Company，BEIC)）之类的特许公司。就官方垄断的参与者而言，投资资金是在商业而不是制造业中聚积、分配。1834年英国东印度公司的特许终结前，其商人对他们与之发生联系的中国行会商人似乎并不陌生。此外，正如保罗 ·

范·迪克（Paul Van Dyke）指出的那样，十八世纪在澳门与广东之间从事运营的西方商人以及中国商人会毫不费力地从事书面契约中详尽记载的中西联合商业风险活动。由于各自政府在特定领域授予他们的贸易特权，两个群体空前繁盛。他们均把这些特权归因于其税收增加责任对各自政府财政的重要性，并且两者均将其特权的消失视为其在政府财政中作用的下降。[48]

尽管中国商人与外国商人之间的接触很早，但是西方商业理念最重要的传播渠道却建立于十九世纪，当时中国商人已开始在外国公司工作。称之为买办的这些人主要为西方商行工作，如收集市场信息、充任翻译、确保中国本土钱庄以及商人的偿付能力及采买内地产品。[49]由于他们与西方商人发生联系，因此许多买办已经领略到西方化的体验并且能磨炼成新的社会领导阶层。在与外国公司的交往中，他们也积聚了大量财富并经常投资于近代工业企业。[50]十九世纪下半叶，当清政府主要针对买办资本而提出有名的官督商办工业发展策略时，这便不再奇怪。

买办究竟在何种程度上给中国商业带来了较好的经商方式以及新的实用知识呢？这可能比我们已经确信的要少。

很容易忽略这样一件事，即怡和洋行、宝顺洋行、旗昌洋行、太古洋行、沙逊洋行、琼记洋行以及其它最早雇用中国买办的公司并不是按等级组织起来的曾为十九世纪晚期美国第二次工业革命提供基础的有限责任公司。大多数是有许多从事银行业、采矿业、运输业、适应消费者需要的制造业以及出口业（主要是茶、丝）附属小公司的贸易公司。[51]它们当中大多数为英国所有并且按照英国的法律运营，因为1844年英国制定了第一个公司法，1855-1856年出现了有限责任公司。即便在英国法律管辖的地区，沙逊及嘉道利等重要公司依然保持家族式的企业经营模式。用一种类似于印度“代理经营”(managing agencies)的方式运营的其它公司，是作为经营合股公司有价证券的私人合伙公司出现的。[52]直到1961年，怡和洋行的股票方公开交易。此外，正如卡罗尔·康奈尔（Carol Connell）所描述的那样，怡和成功的关键在于历史悠久、与买方及供应商之间紧密的关系网络以及非正式的金融信贷，所有的这些商业策略对中国公司同等重要。[53]

公司法的阙如并没有阻碍外国公司涌入之前中国股份制的发展，至少部分中国投资者依据这一经历承购外国股份时似乎并未遇到什么困难。中国商人迅速意识到了保险业的实效性及盈利性，这表明中国投资者已开始接受新式的商业模式。早在十九世纪三十年代，中国商人便认购了宝顺洋行的于仁洋面保安行以及怡和洋行的谏当保安行的股份。中国投资者继续投资于西方保险公司，到十九世纪晚期，已经占有当时在中国的西方保险公司总资本的50%。[54]中国较早的保险公司是仁济和保险公司，此公司是作为往返于长江之上与西方公司竞争的中国第一个轮船运输公司——轮船招商局的子公司而设立的。

中国公司法制定以前，在中国领土上运营的外国公司可以在其本土、香港以及后来的上海成立公司。中国资本亦在这些公司中参股，从而为中国领土上的外国制造业、运输业以及银行业提供了重要的资金来源。郝延平指出，在旗昌轮船公司、怡和丝厂以及大东惠通公司等公司中的中国资金达1600万两。[55]中国商人甚至在几个外国公司董事会身居要津。[56]但是，十九世纪八十年代以前，外国公司中中国资本的法律地位一直模糊不清。这些公司在海外注册并按照在中国没有法律依据的方式进行组织，对于投资于此类公司的中国国民来讲，中国政府似乎不愿确认他们的权利。[57]于是，外国公司给与中国投资者的权利似乎变成了一个混合物，既不能像完全归中国所有公司中的股东一样完全参与公司的监管，也不能分担外国公司中同行股东的有限责任。[58]尽管在法律上模糊不清，但是据估计，十九世纪晚期，中国的投资额已占在中国的外国公司总投资额的40%。为了追求所产生的股息，他们大多以有价证券的形式进行投资。[59]

在中国法律寻求改革的过程中，英国商业势力吵闹得最为厉害，这在很大程度上是为了避免中国投资者购买英国公司股份时所产生的诸多问题。[60]与之相反，英国政府反对1862年

《公司法》的附则以赞成英国公司在中国领土上注册，这在很大程度上是因为英国法庭（甚至中国通商口岸的英国法庭）并不能对非英国籍的股东行使权力。[61]确实，要求中国颁布商法典的外国人似乎关注于允许外国势力拥有财产所有权并且将他们自己的债务与其雇佣买办的债务区分开来。[62]对中国政府而言，它并没有兴趣赋予投资于外国公司的中国资金应有的权利，并且担忧当中国投资者在不交纳内地货物税的西方公司中为其投资资金寻求庇护时会造成税收的流失。[63]

## 六、官督商办企业

十九世纪以前，中国当局似乎并不关心中西方之间合股实践的调和问题，它们关注于将中国潜在的投资者引入到国内工业企业中去。国家引导之下的第一次工业化尝试是以十九世纪七、八十年代称之为“自强”运动的形式出现的，有影响力的督抚试图通过官督商办来创造一种工业经济。正如陈锦江指明的那样，官督商办工业是短暂的，在十九世纪末便被私人投资所取代。由于中国缺乏一种商业投资股份传统，所以官员会从事此类企业，这一论述备遭争议。但是，正如我们已经看到的，事情并非如此。而且，包括有价证券投资在内的外国企业中的中国投资表明，中国能聚积起大量寻求去处的资金。蒂姆·怀特（Tim Wright）有关煤炭开采业的著作以及本人有关自贡盐商的著作均表明，哪里能产生利润，中国资本甚至大规模的固定资本就会流向哪里。[64]这两个事例所反映出来的中国企业最初较多的投资于采掘工业这一事实并不奇怪。机械化生产引入之前，大多数中国企业并没有较多的启动资金。如瑞蚨祥、玉堂园之类的商号是以小铺面起家，并且通过利润再投资、贷款（通常是以类似于债券出售的形式获得）以及出售附股获得发展。当政府将其注意力放在建设军工厂、铁路、运输公司以及各类商品工厂上时，事情便发生了变化。

政府倡办并不一定如有些学者所宣称的那样，是对私人企业的反对。在下列情况下能更好地理解政府参与的好处。一方面，在与已经建立的外国竞争者竞争时，官商合作将更有可能成功，这是因为它们能获得政府以补贴及垄断形式给与的支持。在反对中国使用关税政策保护本国工业的国际条约环境之中，官督商办公司是中国政府可以使用的唯一保护工具。并且，对支持这些工业企业的省级官员来说，当帝国财政的传统支柱——内地税日渐难以征收时，官督商办公司一度成了至关重要的税收来源。由于税收是经济发展蓝图中的构成要素，所以当官员不情愿地允许与政府税收来源同等重要的公司竞争时，官方反对私人企业的表象似乎更易于理解。官督商办（以及其后的官商合办）便标志着中国政府在参与私人经济中的重大改变，而非国家支配经济的延续。从法律制度以及经济制度来看，政府对市场的干涉几乎为零。晚清官员，尤其是省级官员，赞同旨在控制市场以努力限制内地经济中的外国投资以及扩大省级政府税收收入的政策。

由于十九世纪六十年代成立的军工厂以及船厂等部分官督商办企业具有战略特征，中国商人显然不会将它们作为投资对象。然而，到了十九世纪七十年代，正如李鸿章在一封有关轮船招商局的信件中提出的那样，省级官员已开始利用政府这一工具“分洋商利权”。[65]借用政府力量来激励私人投资并不是没有先例。十九世纪早起，运河上运送漕粮的私人船运便常采用招商（Inviting merchants）形式，[66]此形式也被用于鼓励个体商人同日本进行铜贸易，在不同时期还被用于激励云南和山西矿业的私人开发。[67]这与称之为盐茶专卖的体制不同，招商即意味着，承认政府不应该控制以前为其自己禁止或保留的某些活动。政府为商人们提供奖励以促使他们将其资金投入到公司股份中，李鸿章对轮船招商局的这一最初设想便符合招商模式。此外，政府决没有禁止商人联合资金以建立他们自己的企业。

1872至1873年间，轮船招商局由商人投资者进行管理。在其最初的几年中，政府大多优先使用公司轮船运输漕粮这一优惠形式确保了招商局的较大利润。正如黎志刚揭示的那样，艾尔伯特·费维凯（Albert Feuerwerker）归结出的官督商办企业所具有的贪污、效率低下以及官僚主义特征是1880年以后着手改革

的结果。[68] 1883年，政府用官僚管理体制替代了商人管理体制。从那时起，商人对公司的支持便减弱，公司资金日益用于支持政府，用于维护码头、建造厂房、购买新轮船的再投资也日渐减少。此外，政府为了保护其在运输业及其它行业中的收益，亦为私人投资竞争者的进入设置了障碍。

最后，官督商办原则并没有为格申克龙（Gershenkron）等学者所持的政府支持早期工业化主张提供一种范式，但此原则对后来工业国家的发展却很重要。[69]十九世纪八十年代，内外交困的中国政府日益将官督商办企业中的收入直接转化成没有多少商业特征的风险投资。李鸿章自己将轮船招商局的资金投入到北洋海军及其它事业中。[70]由于刚从十九世纪中期大规模的叛乱中恢复过来，嗣后又遭遇与英国，继而与法国、日本及整个外国群体的战争以及所称的义和团运动，清政府很难提供交通基础设施及制度支持以鼓励私人更多的投资于工业企业。

二十世纪早期生产的极大增加几乎全归功于私人投资。中国大多数制造业均属于消费商品，棉纺织业占第一位。采矿业、钢铁以及机器制造业也有适当的进展。托马斯·罗斯基（Thomas Rawski）估计，1912 - 1936年间，中国的工厂生产量平均增加了 8.1个百分点。[71]

## 七、二十世纪早期的中国商业

在清政府统治的最后十年中，中国于1904年颁布了第一部公司律。此法最大的创新之处，在于为有限责任提供了法律依据。尽管此法罗列了合资公司、合资有限公司、股份公司以及股份有限公司这四类公司，但事实上，仅仅是这种限定责任的能力将新的行业规则与商号过去的组织方式区分开来。合资公司被定义为“系二人或二人以上集资营业，公取一名号者。”由于没有限定责任，所以该法要求一个或两个最大股东对公司负责。如果投资者明确声明，他们的责任仅限于其投入公司资金的数量，那么合资公司就变成了合资有限公司。[72]法律上承认的合资公司与股份公司之间的主要差异，在于后者的合伙人数量，这与英国的惯例相符，必须为 7人或更多。尽管该法并没有涉及合资公司的合伙者如何协作，但是有关股份公司及股份有限公司的条款却规定了股票的公开报价、推选股东代表核实股票认购以及公司在新成立的商部中注册这几个方面的细则，所有此类规定都是新式的。此法的其余条款涉及到了股东的权利及职责、对股东负责的董事会的建立、查账规章、董事会议以及账目。[73]就各类公司在商部予以注册而言，这并没有多大差别。注册的唯一要求是提交一份声明，此声明应包含业务的类型、股票的数量及价值、股东们的联络方式、公司总号所在位置、创办人及审查者的姓名与住址、公司终结的时间（如果需要的话）。[74]最令人吃惊的是，在中华帝国法律体系的最模糊方面——所有权单位这一问题上，并没有为其提出做任何努力。至少直到 1929年《中华民国民法典》颁布时，法律依然没有提及一些较为重要的事情，如个人是否拥有包括股份在内的所有权以及家族是否继续作为中国政府国民中的所有权单位。[75]

柯伟林（William Kirby）有关中国商业公司起源的力作指出，事实上仅仅一小部分中国公司在商部注册成为股份有限责任公司。[76]他断定，《公司律》(及 1914年的《公司条例》)的影响非常有限，这在很大程度上是因为通过家族资金组织起来的中国公司试图避开政府以及公众的注意力。柯伟林提醒我们，南洋兄弟烟草公司确实注册过，但是他们也尽其最大努力确保其家族对该公司的控制。著名的荣氏兄弟工业帝国（主要是棉纺织厂及面粉厂）“注册成众多的无限责任公司，这是因为荣宗敬不想让外界干涉其经营公司的方式。”[77]

显而易见，中国已注册的有限责任公司如此之少的部分原因，在于中国未能建成一个稳定的股票市场。[78]在这一问题上，1911年以后的混乱局面可能也扮演了抑制公司发展的角色。1911年清政府的灭亡引起了中国政府政治结构的重大变化。从 1912年到 1949年中华人民共和国成立时期，中国便由或多或少屈服于常被称之为军阀的地方及直省长官的一系列执政共和政府统治。为争夺统治权而发生的这些复杂的地区战争是为了争夺国家领导权，这

一争夺发生于国民党及其同盟与迅速发展的中国共产党的支持者之间。甚至中国于 1937年完全陷入与日本的战争之后，这些集团之间的争夺依然持续。

在本人有关自贡盐商的著作中，我察觉，日益增加的税收压力以及不断的战争威胁抑制了二十世纪前就已兴盛的纵向和横向结合的公司的发展。二十世纪二三十年代之后的中国企业家比较喜欢有相同意愿的投资者为了某些特定生意而聚合成商业群体组织。[79]在那些动荡的岁月中，公司之间的投资以及连锁董事会也许显得是发展一个商业帝国较为稳妥的方式。1933年中国国民政府对十七个省份 2400家工厂进行的调查显示，994家为合资企业，占 40.82%；682家为公司 (有限责任公司)，占 28.21%；561家为独资，占 20.21%；163家为政府所有并由政府经营，占 8.13%。[80]

## 八、二十世纪的若干公司

对二十世纪有着非常不同的投资模式、商业策略以及组织结构的三家公司做一个简要考察之后，我打算结束这一研究。我的目的在于证明，归根到底，我们不能指定任何一种商业模式作为中国的商业模式。事实上，中国企业家会以不同的方式应对市场状况，依据他们的经验，而且重塑他们过去所得到的教训以因应目前之权变。在这一方面，他们并不像其它地方的经济参与者。

在这三个公司中，最恰切的符合家族商号模式的是十九世纪晚期由张謇创办的大生纱厂。张謇有 (帝国科举考试中最高级别的) 进士功名，其大生公司是晚清自强运动的产物。在位于江苏省长江北岸的南通建立一个纺织厂的想法并非源于张謇本人，而是来自两江总督张之洞。但是，张謇最初打算依据众多的本地及外省商人投资建立一个完全的商办公司。当外省支持撤销 (原因不详) 时，张謇便难以筹措到建立一个近代纺织厂所必须的追加资金。[81]

科尔 (Käll) 将张謇面临的难题归因于国家缺少资本市场以及张謇本人同地方财政关系网的薄弱联系。中国证券市场以及银行业的发展极为缓慢，直到二十世纪早期它们方开始在公司融资中发挥重要作用。[82]不过，中国因缺少国家资本市场而遭遇到了独有的损失，这一见解确实牵强。二十世纪以前，甚至纽约股票交易行也主要进行公用事业公司股票以及铁路股票的交易。不管公司融资采用股票方式还是债券方式，十九世纪的多数公司似乎从地方存款中取得财政支持。张謇的公司最初受到妨碍的原因，在于他与当地商人之间缺少联系。这与壮大自贡盐业及玉堂园的企业家有明显的差别，也使大生公司与启动资金来自家族资金的荣氏兄弟、南洋兄弟及瑞蚨祥等公司区别开来。

财政困难对张謇公司的结构有深刻的影响。由于不能聚积起足够的投资资金，张謇转而向政府寻求帮助以获得开办工厂所必须的机器。为了换取张之洞不能使用的设备，新公司的一半股份交给了政府。1901年，当公司发放股份凭证时，在 50万两的总股本中，政府捐献的机器占了一半，私人投资占了一半，仅有一小部分于此时被认购。[83]我们并不清楚公司如何放弃了与政府之间的联系。但是，随着中国第一个 《公司律》的通过，大生公司便注册成为一个有限责任公司。到 1910年，大生已经发展成了一个拥有许多较小股东的较大规模的多元化公司。其子公司包括油厂、面粉厂以及运输公司。此外，公司有十二个以上的附属公司，他们通过连锁投资及连锁董事会的形式与大生发生联系。作为其子公司的通海垦牧公司以政府给与的土地为基础，为工厂种植棉花并为附属酒厂生产粮食，这些工厂及附属酒厂进而为公司提供了有利可图的向后关联。[84]

大生显示了近代公司的诸多特征。公司每个单位的日常业务由对上海总办事处负责的职业经理掌控。与 《公司律》要求相符，该公司举行股东会议，公布年度报告并且遵行惯常的账目规范。正如科尔着力论证的一样，大生采用了近代车间作业程序及规章。

但是，植根于官督商办时代的大生似乎在其高层中一直坚持家长式管理。张謇的管理方式同李鸿章、张之洞等高级政府官员的方式有着惊人的相似，他们将其创办的公司视为可用

于开拓广阔发展前景的准个人财产。大生一厂的资金用于支持下属和附属公司，而在新公司中没有给与大生股东证券。大生集团的资金全被张謇慷慨地用于他所热衷的慈善团体及事业。上海银钱账目部掌管之下的相似集中结构使张謇能控制大生组成公司的资源。1910年以后的十年中，大生看起来像一个管理有方、日渐扩大、组织有序的商业集团。二十世纪二十年代初期，棉花价格的上涨开始限制其发展。当公司的发展终止时，承载张謇商业策略的公司间财政制度亦开始瓦解。[85] 1926年，张謇去世后，尽管其儿子继续在公司中起领导作用，但是制度上的和人员上的手段并不足以保护公司免于军阀、帮会及日本的冲击。

久大公司也是由许多有影响力的江南[86]精英建立。为了发展中国的现代食盐生产技术，范旭东于 1914年创建了该公司。公司以一家工厂起家，到 1933年，在天津已拥有七家工厂，在浙江还有一家兴业盐厂。1917年，范旭东创建了永利碱厂以利用久大的盐水资源生产纯碱。1922年，由于得到了近代第二家食盐生产公司——永裕盐业公司的股份，集团进一步扩大。同年，成立了黄海化学工业研究社以从事相关工业的研究。久大集团的成员在造船厂、盐田中也拥有股份，并拥有精制盐及粗盐的销售特权。此外，“直接或通过任命者、公司员工以及化名等形式，集团在几个公司中有数目巨大的利息，如三家销售两淮牌粗盐的公司、天津轮船公司以及渤海化工厂。”最后，该集团似乎利用了精心培植起来的爱国商业集团的声誉打败了英国及德国竞争者对南京一家较大规模硫酸铵工厂的争夺。[87]

与资本主要来自地方商人的大生不同，久大利用了国家资本市场。但是，这丝毫没有减损它对能吸引投资者的个人关系的依赖。关文彬指出，范旭东公开出售新公司股票，不仅遇到了不成熟的中国资本市场的阻碍，而且投资者也不愿意拿他们的钱在政府长久拥有专利权的行业中冒险。[88]范旭东因此求助于本家族成员以获取最初资金，并依赖世交好友梁启超的支持来鼓励诸多重要的政治家进行投资。[89]

久大本身以及它的许多联合公司似乎注册成了股份有限公司。但是，直到二十世纪三十年代，我们并不清楚诸多公司之间如何协调业务。很可能出于与大生联合的公司同样的境地，范旭东强大的个人实力是关键。他担任久大、永利、永裕无报酬的总经理，这说明其职责只是一个组织连接点，而不是经营者。直到 1932年，才成立了永 -久 -黄联合办事处以协调集团众多组成单位的业务及财务。但是，即便 1932年集中管理制度化以前，久大集团依然是一个多部门的联合大企业，并利用成员公司之间的协作所创造出的前后关系链实现运营。在市场领域，集团通常依赖公司股东的关系网建立起来的契约特权。久大的主要产品，如盐及化工制品，在中国二十世纪工业发展中占有重要的地位。通过维持自己对设备的研究及开发，以及与竞争公司之间的技术联盟，久大方能在中国市场并且最终也在日本市场上与外国公司进行竞争。[90]

在缘起、组织以及市场性质方面，中国蛋制品公司与上述讨论的两个二十世纪的公司并不相同。[91]中国的蛋产品以及蛋制品在欧洲有较大的工业市场以及消费市场。第一次世界大战之前，许多外国公司通过脱水、液态鸡蛋的防腐以及后来的冷藏等方式引领着所有中国蛋类产品及蛋制品的加工。一战削弱了许多外国公司在中国市场上的竞争力，从而为纺织、面粉等方面的中国投资者重占本国市场及壮大自己的生产能力打开了机会之窗。就蛋制品而言，战争断绝了主要的欧洲供给源，因而为中国占据欧洲蛋类进口市场提供了机会。

中国蛋制品公司由最初从事鸡蛋批发贸易的商人建立，他们从农民手中购得鸡蛋，并将其主要卖给西方人所有的白蛋白厂，此类工厂为建于汉口的一家联邦冷藏厂的子公司和记蛋厂所有。珍妮弗认为，中国蛋制品公司是中国鸡蛋批发商脑力劳动的结果，因为他们见识到了外国人所取得的利润并且他们自己控制的鸡蛋市场因外国人试图直接从农民手中购买鸡蛋而受到挑战。利用聚积起来的存款，中国蛋制品公司雇用外国技师帮助他们建立自己的冷藏厂。一些年之后，该公司将其建设成了茂隆洋行在中国的子公司，并得到了市场及技术。尽管公司依然依靠私人化的鸡蛋商人关系网来确保中国农村的鸡蛋供给，但是在其它方面，它

已经组织成了一个近代多部门公司，后有鸡蛋供应商，前与英国子公司有市场联系，并且有日渐多样化的生产线。1928年，它在中国注册成一家有限责任公司。到二十世纪三十年代，此公司已涉足冷藏、冻鱼以及冰冻食品，并且其储存室已用于上海出现的日渐增多的新业务。

尽管这些公司的经营策略不同，但是它们都展现出了目前我们惯于将之与中国商业联系在一起的一种企业身份。所有的这些中国公司 (以及限于篇幅未及讨论的其它公司)[92]都利用了新科技。自贡盐商引入了蒸汽泵，到二十世纪二十年代，其生产力最强的盐井已完全机械化。中国蛋制品公司与久大也竭力搜求西方生产技术，前者雇用了西方技师，后者打破了纯碱主要生产者的专利权。甚至因抵制机械化而常被描绘成保守者的瑞蚨祥，作为一个零售公司在向中国消费者引入西方的奢侈品中也发挥了先驱作用。因缺少国家股票市场，这些公司均利用政治关系及家族关系来聚积投资资金。在瑞蚨祥及大生公司中，家长式管理引起了股东权利的淡化。但是在自贡盐场、久大及中国蛋制品公司中，股东们似乎已享有了中国《公司律》中规定的权利及职责。关系网在所有这些公司的经营中发挥了作用，只是方式不同，有时表现为获取资金，有时表现为开拓市场。股份持有群体的地方性及家族性似乎使瑞蚨祥及大生的家长式管理成为可能。尽管中国蛋制品公司的最初股份持有者利用了他们与继续在中国乡村经营鸡蛋的批发商之间的联系，但是他们建立的公司已经具有了近代有序协作的多部门公司的所有特征。最后，令人感兴趣的是，这些公司同本国市场以及/或者国外市场之间的交互作用越多，它们就越有可能被合并成为有限责任公司。在这一方面同样令人感兴趣的是，自贡地区的公司并没有合并，并且这一时期依然较多地依赖于中国西南地区的经济。但显而易见，这些没有合并的公司规模越大，就越容易发生公司之间的投资，公司也就越有可能被卷入由有限责任引起的法律纠纷之中。[93]

## 九、前景

在此文章中，我试图为二十世纪中国股份制的复杂演化提供一个研究依据。与流行的信念相反，进入近代时期的中国商业具备了极为有韧性的源于中国家庭及家族所有权体制的所有习俗成分，以及公堂之上必需时书面契约并使之生效的几个世纪的经验。尽管 1904年以前的中国法律并没有为股份及股份制提供调控指引，但是使得到国家强化的这一持久性合伙契约形式成为可能的百科全书、行规以及其它社会资本的众多商业契约事例弥补了这一法律缺陷。在特定行业中，我们同样能发现受到行规约束以及通过地方商业厅的仲裁局实施控制的私人指挥体系。[94]

到二十世纪时，中国投资者以及企业家将面临我们将之与高资本工业化联系在一起的正在出现的法人形式。中国国营工业的短暂试验并不是中国商业道路的象征，它不能排除私人性商业形式的继续精细化。当 1894 - 1895年中日战争结束后的《马关条约》使中国领土上的外国制造业取得合法地位时，中国商业在新形势下接触到了第二次工业革命的商业形式。1904年，为中国投资者提供一个与其外国同行相称的法人形式这一压力引起了中国第一部公司律的颁布。

商业的自我调控向政府为商业行为进行立法制度的转变是二十世纪早期中国司法改革带来的伟大变革之一。我们依然不清楚商业与法律的这一新关系如何在日常实践中进行到底，但二十世纪可以看到为界定中国国内股东权利、建立经理负责制以及他们与家族财富的关系而发生的重大斗争。在中国颁布第一部公司律及中华人民共和国成立的这半个世纪中，中国商业广泛利用了国内外的法律资源及文化资源以达到它们的目标。因此，为了理解中国现存的商业组织形式适合投资者及管理者利益的方式以及二十世纪早期新民法框架成为中国商业及大众文化一部分的方法，我们所做的努力与继续调查研究清时期及民国早期建立的新式“游戏规则” (rules of the game) 同等重要。

如果成功的寻找到这一调查线索，我们就不仅仅为评估中国革命前的成绩提供了基础，也将为理解中国今天中小企业的重大发展提供了重要的帮助。同二十世纪早期的先驱一样，他们中的大多数既不利用正式的信用市场也不求助法庭来解决日常的生产及贸易难题。

---

①十九世纪中期鸦片战争前的几百年间里，在中国确实出现了巨大市场产生的发展，对此，中国经济史的严肃研究者已不再有任何疑义。由李伯重以及其他人的著作中得到支持的彭慕兰认为，至少到 1800年，中国最先进的地区展现了与同时期的英国相同的生活标准。托马斯 ·罗斯基认为，甚至两次世界大战期间，中国的近代经济正在为二十世纪晚期工业的发展作准备。李伯重：《1620 - 1850年间中国江南的农业发展》，纽约，圣马丁出版社 （St. Martin's），1998年。彭慕兰：《大分流：欧洲、中国及现代世界经济的发展》（Pomeranz, K.，The Great Divergence: China, Europe, and the Making of the Modern World Economy），普林斯顿大学出版社，2000年。托马斯 ·罗斯基：《战前中国经济的发展》（Rawski, T. G.，Economic growth in prewar China），伯克利，加利福尼亚大学出版社，1989年。

②陈锦江的概述建立于包括格里 ·汉密尔顿 （Gary Hamilton）、拉杰斯瓦瑞 · J · 布朗 （Rajeswary J. Brown）、S ·戈登 ·雷丁 （S. Gordon Redding）在内的几位最主要学者有关中国商业的著作之上。陈锦江：《晚晴中国的商人、官吏及近代企业》（Chan, W. K. K.，Merchants, mandarins, and modern enterprise in late Ch'ing China），坎布里奇，哈佛大学东亚研究所：哈佛大学出版社刊行，1977年。包括彭慕兰、王国斌在内的其他学者对“中国公司”的讨论提出了极为有用的概述。彭慕兰：《传统中国商业形态再评价：济宁玉堂园的家族、商号及理财》（Pomeranz, K, . Traditional' Chinese Business Forms Revisited: Family, Firm and Financing in the History of the Yutang Company of Jining, 1779 - 1956），载《晚清中国》(Late Imperial China)，18期，第 1 - 38页，1997年。

③A ·科利、M · B ·罗斯：《比较视野中的家族商号》（Colli, A.，and Rose, M.B.，Family Firms in Comparative Perspective），载阿马托瑞、G ·琼斯主编：《世界商业史》（Amatori, F.，and Jones, G. eds.，Business History around the World），第 339 - 352页，剑桥，剑桥大学出版社，2003年。

④陈锦江大量使用了吴贵常等所编题为《中国商业习惯大全》中的内容，该书于 1923年在上海刊行。在中国商业评论以及政府、法律制度对商业实践的影响中，与中国商人往来的西方人的论述也占重要地位。经常被引用的英文论述包括 H · B ·马士、佑尼干的著作。陈锦江：《中国商业企业的传统与变迁》（Chan, W. K. K.，Tradition and Change in Chinese Business Enterprise），载罗伯特 ·加特拉、李欧娜、梅爱莲主编：《中国商业史：解释潮流及今后的优先权——中国史研究中的一个特殊问题》（Gardella, R.，Leonard, J. K.，and McElderry, A. eds.，Chinese Business History: Interpretive Trends and Priorities for the Future, A special issue of Chinese Studies in History），纽约，夏普出版社 (M · E · Sharpe)，1998年。H · B ·马士：《东印度公司对华贸易编年史》(Morse, H.B.，The chronicles of the East India company)，坎布里奇，哈佛大学出版社，1926年。H · B ·马士、卜航济、帛黎：《中朝制度考》(Morse, H.B.，Pott, F.L.H.，and Piry, A. T.，1908. The trade and administration of the Chinese empire)，加尔各答，朗曼、格林出版社 （Longmans, Green and co.），纽约、伦敦、孟买，1908年。H · B ·马士：《中国行会考》(Morse, H.B.，The gilds of China)，朗曼、格林出版社，伦敦、纽约等地，1932年。佑尼干：《中国的商业方式及政策》(Jernigan, T. R.，China's business methods and policy)，上海，别发书庄有限公司，1904年。佑尼干：《中国的法律与商业》（Jernigan, T. R.，China in law and commerce），纽约，伦敦，麦克米伦公司 （The Macmillan Company)、美国麦克米伦图书公司 (Macmillan & co.，ltd) 刊行，1905年。

⑤例如，布拉德巴特认为，中国人在印度尼西亚构建商业的趋势在很大程度上是由歧视造成的，此类歧视限制他们在别处找工作。奥克 ·布拉德巴特：《民族优势的来源：在印度尼西亚工程公司中国人和原住民管理的比较》O · Braadbaart, Sources of Ethnic Advantage, A comparison of Chinese and pribumi - managed engineering firms in Indonesia, 载 R · A ·布朗主编：《亚洲的中国商业企业》(Brown, R.A. ed.，Chinese Business Enterprise in Asia)，伦敦、纽约，劳特利奇 (Routledge) 出版社，1995年。

⑥有关瑞蚨祥的英文论述可参见陈锦江：《中国传统商号的组织结构及其近代变革》（Chan, W. K. K.，The Organizational Structure of the Traditional Chinese Firm and its Modern Reform），载《商业史评论》(Business History Review)，56期，第 218 - 235页，1982年。大卫 ·斯特兰德：《调解、代理、约束：二十世纪二十年代北京的地方精英》（Strand, D.，Mediation, Representation and Repression: Local Elites in 1920s Beijing)，见周锡瑞、玛丽 ·兰金主编：《中国

的地方精英与统治模式》(Esherick, J., and Rankin, M. eds., Chinese Local Elites and Patterns of Dominance), 伯克利, 加利福尼亚大学出版社, 第 216 - 235页, 1990年。其探讨了二十世纪早期作为北京商人精英中一员的孟氏家族。有关瑞蚨祥北京分号的资料由中国科学院经济研究所编就。中国科学院经济研究所中央工商行政管理局资本主义经济改造研究室:《北京瑞蚨祥》, 北京, 三联书店, 1959年。

⑦彭慕兰, 1997年。

⑧陈锦江, 1982年, 第 223页。尽管许多经理可能是该家族女婿, 但是许多人亦有可能是因其才能而被雇佣或者从"蓝衫"群体中得到提拔。

⑨在帝国晚期, 如果没有巨大的收入, 想要进入能取得最高社会地位的中国官僚阶层, 便须依靠参加能取功名的科举考试。甚至没有获得官职的功名持有者也被认为较少而排他性阶层中的一员, 在官方话语中, 他们并不会与农民阶层或商人阶层混同。

⑩彭慕兰, 1997年, 第 21 - 22页。

⑪这一抽样包括 1800 - 1870年间所有的煤矿开采纠纷以及由商人提出的所有诉讼。

⑫曾小萍:《晚清四川东部的煤矿》(Zelin, M., Eastern Sichuan Coal Mines in the Late Qing), 见周锡瑞、叶文心、曾小萍主编:《帝国、民族及域外》(Esherick, J.W., Yeh, W. - h., and Zelin, M. eds., Empire, Nation and Beyond.), 伯克利, 加利福尼亚大学出版社, 2006年。

⑬曾小萍:《自贡商人:近代中国早期的企业家》(Zelin, M., The merchants of Zigong: industrial entrepreneurship in early modern China), 纽约, 哥伦比亚大学出版社, 2005年。第二章。

⑭曾小萍, 2005年, 42 - 44页描述了上下股份转让的实例, 盐井的最初投资者藉此将他们的部分股权转让给新的所有者群体, 以降低其对未来利润的索求和保护其免于将来索要该井的责任。

⑮尽管一些著作依然探究文化与习俗之间的关系以及习俗变迁及其应对外来压力的方式, 但是习俗的重要性已无需辩驳。参见: D·C·诺斯:《制度、制度变迁与经济绩效》(North, D.C., Institutions, institutional change, and economic performance), 剑桥, 剑桥大学出版社; 纽约, 1990年。D·C·诺斯:《时代的经济行为》(North, D., Economic Performance Through Time), 载《美国经济评论》(The American Economic Review), 84期, 第 359 - 368页, 1994年。O·E·威廉姆森:《新制度经济学:盘点、前瞻》(Williamson, O.E., The New Institutional Economics: Taking Stock, Looking Ahead), 载《经济学文献杂志》(Journal of Econnomic Literature), 38期, 第 595 - 613页, 2000年。

⑯对清代自由经济较为全面的分析可见曾小萍:《中华帝国晚期的经济自由》(Zelin, M., Economic Freedom in Late Imperial China), 见柯伟林主编《当代中国的自由领域》(Kirby, W. ed., Realms of Freedom in Modern China), 斯坦福, 斯坦福大学出版社, 2004年。

⑰自由市场的主要例外在于, 将垄断权交给从事长距离的茶、盐及贵金属贸易的少数商人群体。

⑱例如,《大清律例》第 149条禁止每月利息超过三分或者总利息超过所借本金。见薛允升:《读例存疑》, 1905年, 黄静嘉编校版, 台北, 成文出版社。该书是晚清《读例存疑》的标点重印本, 包含了有关诸多大清例条起源的重要资料。

⑲帝国晚期的法律按照中央各部的行政职责进行编制。律文大多沿袭前朝法律, 但是用于法律执行的条例会随着政治、社会及经济状况的变化而变化。

⑳韦克菲尔德:《清朝民国年间的分家与继承》(Wakefield, D., Fenjia, Household Division and Inheritance in Qing and Republican China), 檀香山, 夏威夷大学出版社, 1998年。滋贺秀三:《传统中国的家庭产权及继承法规》(Shiga, S., "Family Property and the Law of Inheritance in Traditional China".), 见 D·C·巴克斯鲍姆主编:《历史视野中的中国家族法及社会变迁》(Buxbaum, D.C. ed., Chinese Family Law and Social Change in Historical Perspective), 西雅图, 华盛顿大学出版社, 1978年。按照习俗, 诸子均分股份。当给庶子较少股份以及给承担年迈父母的照料、进行祖先祭祀的儿子较多股份时, 这一状况便会发生改变。

㉑韦克菲尔德, 1998年, 第 21 - 25。他指出, 司马迁的《史记》以及班固的《汉书》中均涉及到了诸子均产。尽管此习俗并没有成为成文法, 但是国家在诉讼案件中却经常执行此习俗。在处理养子、庶子以及负责照料年迈父母的儿子们的问题时, 才会发生一些变化。寡妇对夫家财产的权利在有关没有儿子的家庭中继承人名分的律文中有所涉及。见薛允升, 1970年, 246 - 247页, 78 - 1, 78 - 2条。

㉒薛允升, 1970年, 第 259页, 88条。

㉓薛允升, 1970年, 第 259页, 87条。应该指出, 在典型的"尔不应"法律形式中, 律文并没有确定分家习俗, 但是通过"祖父母、父母在者, 子孙不许分财异居; 其父母许令分析者, 听"的规定, 进而承认了其法律地位。

㉔T·鲁斯科拉:《概念化的法人与血缘关系:中国视野中的比较法及发展理论》(Ruskola, T., Conceptualizing Corporations and Kinship: Comparative Law and De-

velopment Theory in a Chinese Perspective),《斯坦福法律评论》 (Stanford Law Review), 52期, 2000年。1617 - 1645。他对有关家族财产的著作做了一个极好的综述。崔瑞德有关范氏义庄的著作特别指出,帝国晚期的多数中国人相信家族共同财产的规范作用。崔瑞德:《1050 - 1760年间的范氏义庄》 (Twitchett, D., The Fan Clan's Charitable Estate, 1050 - 1760),见D·S·尼维森、A·F·莱特主编:《儒家学说的作用》 (Nivison, D. S., and Wright, A. F. eds., Confucianism in Action),斯坦福,斯坦福大学出版社,1959年。

㉕《大清律例》93 - 4条例,颁布于1756年,禁止子孙盗卖祖遗祀产。见薛允升,1970年,第275页。

㉖宋时期,尽管家族地产可能免交税款,但明清时期聚积地产却不会受到免税的好处。例如,郑振满:《明清福建家族组织与社会变迁》,檀香山,夏威夷大学出版社 (2001年,1992年中文版),提供了几个家族财产缴纳税款的事例。

㉗科大卫:《商业公司中的家族:中国商业发展中的优惠与法律》,台北,第二次近代中国经济史会议学术论文集,1989年。

㉘这一调查由田涛主持,是正在进行的收集和出版中国私人手中存留下来的1949年前的契约这一项目中的一部分。

㉙见曾小萍,2005年。

㉚松原:《法律原型:十九世纪中国南方的所有权习俗与家族的社会结构》(Matsubara, K., Law of the ancestors: property - holding practices and lineage social structures in 19th - century south China. History dissertation),牛津,牛津大学,历史学学位论文,2004年。陈素芳:《西方法律与亚洲习俗:1850 - 1930年间印度、英属马来亚及香港商业事务的法律纠纷》(Chung, S., Western law vs. Asian customs: Legal disputes on business practices in India, British Malaya and Hong Kong, 1850s - 1930s),载《欧亚学刊》(Europe Asia Journal),1期,第527 - 539页,2003年。

㉛孔飞力探讨了十九世纪中期太平天国起义期间家族在地方团练形成过程中的作用。孔飞力:《中华帝国晚期的叛乱及其敌人》 (Kuhn, P., Rebellion and Its Enemies in Late Imperial China),马萨诸塞,坎布里奇,哈佛大学出版社,1970年。

㉜白思奇:《京师同乡:中华帝国晚期北京的乡籍、会馆及地方势力》(Belsky, R., Localities at the center: native place, space, and power in late imperial Beijing),马萨诸塞,坎布里奇,哈佛大学东亚研究所:哈佛大学出版社刊行,2005年。当然,尽管乡土社团的成员享受其便捷及无形的成员利益,但与家族信托的成员不同,他们并不会得到为了成员的日常开支而将之再次投入到组织中去的利润股份。白思奇指出,此事例中模糊的所有权给1949年以后的共产党政府带来了难题。

㉝例如,可参见华若碧:《1898 - 1941年间珠江三角洲流域的共同财产及地方领导权》 (Watson, R. S., Corporate property and local leadership in the Pearl River delta, 1898 - 1941),见周锡瑞、玛丽·兰金主编:《中国的地方精英与统治模式》,伯克利,加利福尼亚大学出版社,第239 - 260页,1990年。曾小萍:《富荣盐场的浮沉:中华帝国晚期商人的权力》 (Zelin, M., The Rise and Fall of the Fu - Rong Salt - Yard Elite: Merchant Dominance in Late Qing China),见周锡瑞、玛丽·兰金主编:《中国的地方精英与统治模式》,伯克利,加利福尼亚大学出版社,第82 - 109页,1990年。

㉞V·汉森:《传统中国中日常生活的协商:普通人如何使用契约,600 - 1400》 (Hansen, V., Negotiating daily life in traditional China: how ordinary people used contracts, 600 - 1400),纽黑文,耶鲁大学出版社,1995年。

㉟全面了解契约在产权建构以及商业组织中的作用请参见曾小萍、欧中坦、罗伯特·加特拉主编:《近代中国早期的契约及产权》 (Zelin, M., Ocko, J. K., and Gardella, R., Contract and property in early modern China),斯坦福,斯坦福大学出版社,2004年。

㊱汉森,1995年,第140页。

㊲伍思德:"乾隆时期"(Woodside, A., The Chien - lung Reign),见毕德胜主编《剑桥中国史》第九卷(上):1800年以前的清帝国 (Peterson, W. J. ed., The Cambridge History of China Volume 9, Part One, The Ch'ing Dynasty to 1800),剑桥,剑桥大学出版社,2002年,第255页。

㊳宋怡明:《中华帝国晚期的血缘、家族及继承》 (Szonyi, M., Practicing Kinship, Lineage and Descent in Late Imperial China),斯坦福,斯坦福大学出版社,2002年,第187页,第245f - 267页。

㊴孔迈隆:《中华帝国晚期的文书:有效理解台湾米农的资料》(Cohen, M., Writs of Passage in Late Imperial China, the Documentation of Practical Understandings in Minong, Taiwan),见曾小萍、欧中坦、罗伯特·加特拉主编:《近代中国早期的契约及产权》 (Zelin, M., Ocko, J., and Gardella, R. eds., Contract and Property in Early Modern China),斯坦福,斯坦福大学出版社,2004年。他对中国乡村的股份交易进行了较好的描述。

㊵苏成捷:《清代中国的卖妻契》 (Sommer, M., .

Wife - selling contracts in Qing China)，波士顿，亚洲研究学会年会，1999年。
㊶见 C·海伊，M·佩林，G·内梅斯：《非正式习俗的理解：乡村发展中的关系网与村落》（High, C., Pelling, M., and Nemes, G., Understanding informal institutions: Networks and communities in rural development），http://www.scientificcommons.org/15985970。
㊷尽管大多数中国商号的运营不会受到行会的扶持或约束，但是行会确立的行规以及调停机构却与伯恩斯坦（1992，2001）描述的钻石及棉布交易中的独立契约制有诸多相似之处。尽管我们并没有多少帝国晚期采用的私人订购制度的相关信息，但值得指出的是，他们并不会像伯恩斯坦描述的钻石商及棉布商一样绝对避免政府法庭。甚至在相同贸易的成员中，县衙门便能担任终审角色。确实，发生于行会体制外的诉讼可能有助于维护行业规则。刘易斯·伯恩斯坦：《棉花行业中的私人商业法：通过规则、准则及习俗建立起来的合作》（Bernstein, L., Private Commercial Law in the Cotton Industry: Creating Cooperation through Rules, Norms, and Institutions），载《密歇根法律评论》（Michigan Law Review），99期，第1724-1790页，1992年。刘易斯·伯恩斯坦：《放弃法律制度：钻石行业中法律之外的契约关系》（Bernstein, L., Opting out of the Legal System: Extralegal Contractual Relations in the Diamond Industry），载《法律研究学刊》（The Journal of Legal Studies），21期，第115-157页，2005年。
㊸薛允升，1905年，149条。有意义的是，最初的中文文本将此条款表述为"其负欠私债，违约不还者……"。《大清律例》明确禁止豪势债权人强夺债务人财产，并要求拖欠行为应上报官府。这可能是为了避免暴力冲突以及对能力较差的借贷者的盘剥。
㊹曾小萍：《自贡盐场的合伙经营制度》（Zelin, M., Managing Multiple Ownership at the Zigong Saltyards），见曾小萍、欧中坦、罗伯特·加特拉主编：《近代中国早期的契约及产权》，斯坦福，斯坦福大学出版社，2004年。
㊺《崇文门外万全堂资料辑录》，见《清史资料》，第1辑，1980年，转引自张忠民：《艰难的变迁：近代中国公司制度研究》，上海，上海社会科学出版社，2001年。
㊻罗伯特·加特拉：《晚清与民国的契约性商业合伙关系：范式与模式》（Gardella, Robert. "Contracting Business Partnerships in Late Qing and Republican China: Paradigms and Patterns"），见曾小萍、欧中坦、罗伯特·加特拉主编：《近代中国早期的契约及产权》（Contract and Property in Early Modern China, edited by Madeleine Zelin, Jonathan Ocko and Robert Gardella），斯坦福，斯坦福大学出版社，2004年。26件契约中的23件包含了此类禁令。
㊼见 R·哈里斯：《英国工业法：1720-1844年间的合伙制与商业组织》（Harris, R., Industrializing English law: entrepreneurship and business organization, 1720-1844），剑桥，剑桥大学出版社；纽约，2000年，第41-50页。中国改革之后的许多观察者在这些混合企业中看到了最成功的当代中国公司的早期同类物，这并不奇怪。
㊽以英国为例，可以依赖的货物税及海关税降低了英国东印度公司作为税收来源的重要性，较之其他议论，议会及君主更倾向于将其解散。哈里斯，2000年。本野英一：《1860-1911年间的中英冲突及合作：上海反英商人组织的影响》（Motono, E., Conflict and cooperation in Sino-British business, 1860-1911: the impact of pro-British commercial network in Shanghai.），麦克米伦，纽约、伦敦，圣马丁出版社，2000年，第三章及第四章各处。后者提出了更能引发争论的主张，当任何公司均有能力购买出口通行证以确保其货物缴纳同外国公司运送的货物同样低的税率时，此举消除了专利的好处以及政府借用行会作为对本土商人予以控制及征税的能力，本土商会便在十九世纪晚期开始瓦解。
㊾郝延平：《中国十九世纪的买办：中西间的桥梁》（Hao, Y.-P., The comprador in nineteenth century China: bridge between East and West），坎布里奇，哈佛大学出版社，1970年，第3页。
㊿郝延平：《中国通商口岸的"新阶层"：买办商人的出现》（Hao, Y.-P., A "New Class" in China's Treaty Ports: The Rise of the Comprador-Merchants），载《商业史评论》（The Business History Review），44期，第446-459页，1970年。他指出，中国轮船运输业的最大参与者为买办，掌握了轮招商局的78%募集资金。买办也投资于中国最大规模的开采业、机器制造业及纺织业。
51侯继明：《1840-1937年间中国的外国投资及经济发展》（Hou, C.-M., Foreign investment and economic development in China, 1840-1937），坎布里奇，哈佛大学出版社，1965年。
52M·米斯拉：《1850-1960年间英属印度的商业、种族与政治》（Misra, M., Business, race, and politics in British India, c.1850-1960），牛津，克拉伦敦出版社（Clarendon Press），1999年。米斯拉，1999年，第22-23页。
53C·M·康奈尔：《怡和洋行：十九世纪贸易公司中外国公司的作用》（Connell, C.M., Jardine Matheson

& Company: The Role of External Organization in a Nineteenth - Century Trading Firm),载《企业与社会》(Enterprise and Society),4期,第 99 - 138页, 2003年,第 100页。
54郝延平:《中国十九世纪的买办:东西间的桥梁》, 1970年,第 252 - 253页。我尚不能确定此类保险公司是否像有限责任公司那样组织,但它们可能不是。见哈里斯 (Harris), 2000年,第 106 - 107页,有关英国保险业中非股份有限公司所占的优势。
55“两”是中国计量单位,约等于一盎司银。
56郝延平:《中国十九世纪的买办:东西间的桥梁》, 1970年,第 57、58、246页。郝延平指出,中国的投资额确实很高,但是许多公司限定了中国投资者可以认购的股票数量。
57十九世纪九十年代,陷于同大东惠通银行纠纷中的中国股东努力向上海道台寻求帮助,以使这家英国注册公司停止对他们股份的要求。这位道台依据“中国商人同外国人合伙贸易,既不遵照中国法律也不按照西方法律或适用的条约条款解决其纠纷”拒绝了他们的要求。在此道台看来,投资于外国公司的中国投资者应自己负责。本野英一, 2000年,第 40页。
58至少中国国民在中国本土上的外国公司中的部分股份被称为附股,如此称呼是因为他们并不会给中国股东选举公司管理者或参与管理决策的权利。邓建鹏, 2003年,第 3页。
59本野英一,第 137 - 140页。
60《申报》(1882年 6月 13日)见于上海档案馆编:《旧中国的股份制:一八六八——一九四九》,北京,中国档案出版社, 1996年。
61 1875年,英国的合股公司法案已延伸到上海的公共租界。本野英一, 2000年,第 68页。通过条约对法律予以协商的早期要求似乎遭到了西方及中国政府的反对,部分原因在于西方有效法律的多样性。
62本野英一,第 66页。须进行更多的研究以完全理解外国群体及买办群体成员所表现出来的多元利益。
63对本国及外国公司的不同处理是由称之为“不平等条约”的条款造成的,它们限制中国对外国货物征收的内地税超过货物总价值的 2.5%。
64莱特 (Wright), 1984年;曾小萍, 2005年。在自贡这一事例中,成功的开凿一口盐井可能会花费 3万两银子及十年的时间。许多努力会失败,但如果成功的凿出一口盐井,其利润极其巨大。
65莱特, 1992年,第 142页。
66李欧娜:《遥控:道光帝对 1824 - 1826年间大运河危机的处理》 (Leonard, J. K., Controlling from Afar: The Daoguang Emperor's Management of the Grand Canal Crisis, 1824 - 1826),安阿伯,密歇根大学出版社, 1996年,第 70 - 71页。
67孙任以都: 《清代户部及其与私人经济的关系》(Sun, E. - t. Z., The Finance Ministry (Hubu) and Its Relationship to the Private Economy in Qing Times),见李欧娜、约翰·瓦特主编:《寻求安全与财富:清朝的国家与经济》,康奈尔大学东亚研究计划小组(East Asia Program, Cornell University),纽约,伊萨卡, 1992年,第 13页;韦庆远、鲁素:《清代前期的商办矿业和资本主义萌芽》,北京,人民大学出版社, 1981年。
68黎志刚:《清政府与商业企业: 1872 - 1902年间的中国商办公司》 (Lai, C. - K., The Qing State and Merchant Enterprise: The China Merchant's Company, 1872 - 1902),见李欧娜、约翰·瓦特主编:《寻求安全与财富:清朝的国家与经济》(Leonard, J. K., and Watt, J. R. eds., To achieve security and wealth: the Qing imperial state and the economy, 1644 - 1911),康奈尔大学东亚研究东亚研究计划小组,纽约,伊萨卡, 1992年,第 147 - 152页;艾尔伯特·费维凯:《中国的早期工业化:盛宣怀与官办企业》 (Feuerwerker, A., China's early industrialization; Sheng Hsuan - huai (1844 - 1916) and Mandarin enterprise),坎布里奇,哈佛大学出版社, 1958年。
69A·格申克龙:《随笔集:历史视野中的经济倒退》(Gerschenkron, A., Economic backwardness in historical perspective: a book of essays),坎布里奇,哈佛大学出版社贝尔耐出版部 (Belknap Press of Harvard University Press), 1962年。
70黎志刚, 1992年,第 150页。
71罗斯基, 1989年,第 70 - 71页。
72卫根: 《中国近代的商业、铁路及矿业企业立法,附有商标注册及公司注册法规》 (Williams, E. T., 1905. Recent Chinese legislation relating to commercial, railway and mining enterprises. With regulations for registration of trade marks, and for the registration of companies),上海,商文印刷有限公司, 1905年。
73最后的条款亦反映了中国公司的实际。总经理打理公司的日常业务,每年账簿的核查由董事会而不是全体股东大会承担。此核查包括公司账目的核对以及每年的业务总结、分红提案及公司全部股份的清算。卫根, 1905年,第 35 - 38页。
74卫根, 1905年,第 16页。
75我认为,尽管有关继承的新规定表明,个人可以占有财产,但即便 1929年新的民法典颁布以后,家族的地位依然不明晰,但这却为另一项研究的内容。
76柯伟林:《中国的非股份制:二十世纪中国的公司法与商业公司》(Kirby, W. C., China Unincorporat-

ed: Company Law and Business Enterprise in Twentieth - Century China)，载《亚洲研究学报》(Journal of Asian Studies)，54期，第 43 - 63页，1995年。

⑦柯伟林，1995年，第 50 - 51页。

⑧梅爱莲：《二十世纪早期中国的股权融资与持股》(McElderry, A., Equity financing and shareholding in early twentieth century China)，"近代东亚社会史、经济史和文化史"——纪念艾尔伯特·费维凯、杨格研讨会 (The Social, Economic and Cultural History of Modern East Asia " Symposium in Honor of Albert Feuerwerker and Ernest P. Young) 安阿伯，密歇根大学，2004年。

⑨曾小萍，2005年。

⑩《近代中国史料丛刊续编》，转引自方流芳：《中国合伙制》(Fang, L., Chinese Partnership)，《法律与当代问题》(Law and Contemporary Problems)，52期，第 43 - 67页，1989年，第 46页。

⑧1伊丽莎白·科尔：《从棉纺厂到商业公司：近代中国地方企业的兴起》(K? ll, E., From Cotton Mill to Business Enterprise, The Emergence of Regional Enterprises in Modern China)，坎布里奇，哈佛大学出版社，2004年，第 63 - 64页。最后，大生的多数投资者是当地的花布商，但是他们的加入似乎依靠沈燮均支持，此人是南通商会的重要成员。

⑧2梅爱莲，2004年。有关二十世纪银行财政的内容请参见程琳孙：《近代中国的银行：1897 - 1937年间的企业家、专业经理及中国银行的发展》(Linsun Cheng, Banking in modern China: entrepreneurs, professional managers and the development of Chinese banks, 1897 - 1937)，纽约，哥伦比亚大学出版社，2003年。

⑧3科尔，2004年，第 64 - 67页。

⑧4科尔，2004年，第 136 - 137页。其他的前后联系也存在于集团的其他公司之间。

⑧5科尔，2004年，第 189 - 199页。

⑧6江南适用于包括上海、江苏省、安徽省南部、江西省北部以及浙江省北部在内的长江下游地区。

⑧7关文彬：《"爱国者"的行业：1917 - 1937年间的永利化学工业与中国化工业》(Kwan, M.B., 'Patriots' Game': the Yongli Chemical Co., Ltd. and Imperial Chemical Industries, 1917 - 1937)，圣地亚哥，亚洲研究学会年会 (Annual Convention of the Association for Asian Studies)，2004年。关文彬：《市场经营、组织有序与关系网络：1917 - 1937年间的久大盐业公司》(Kwan, M.B., Managing Market, Hierarchy, and Network: The Jiuda Salt Industries, Ltd., 1917 - 1937)，《企业与社会》(Enterprise and Society)，6期，第 395 - 418页，2005年。

⑧8与政府不干涉盐业生产的四川不同，海盐的生产须有盐引。

⑧9梁启超是一个重要的公共知识分子及新闻记者并在中华民国第一任总统的内阁中任财政总长。关文彬，2005年。

⑨0关文彬，2005年。公司最重要的研究及发展成果包括碳酸钠或纯碱生产溶解工序的旋转化灰桶，以及玻璃生产中提炼化工制品、洗衣粉及其他产品。

⑨1此讨论依据张宁的著作。张宁：《垂直结合、业务多元化与公司结构：以 1923 - 1950年间上海的中国蛋制品公司为例》(Chang, J.N., Vertical Integration, Business Diversification, and Firm Architecture: The Case of the China Egg Produce Company in Shanghai, 1923 - 1950)，《企业与社会》(Enterprise and Society)，第 6期，第 419 - 451页，2005年。

⑨2令人遗憾的是，一直没有多少有关中国历史上商业组织的详细研究。上述未涉及的许多许多著作包括高家龙、关文彬、梅斯纳的著作。高家龙：《遭遇中国关系网：1880 - 1937年间中国的西方、日本及本土企业》(Cochran, S., Encountering Chinese networks: Western, Japanese, and Chinese corporations in China, 1880 - 1937)，加利福尼亚，伯克利，加利福尼亚大学出版社，2000年。关文彬：《近代中国的天津盐商、政府作为及市民社会》(Kwan, M.B., The Salt Merchants of Tianjin, State Making and Civil Society in Imperial China)，檀香山，2001年。丹尼尔·梅斯纳：《1890 - 1910年间中国资本家对美国面粉业的抵制：国际贸易中的利润与爱国精神》(Meissner, D., Chinese Capitalists against the American Flour Industry, 1890 - 1910: Profit and Patriotism in International Trade)，纽约，刘易斯顿，爱德文·梅伦出版社 (Edwin Mellon Press)，2005年。

⑨3见曾小萍，1994年。

⑨4此类私人指挥发挥作用事例见曾小萍，1994年。